

Lean Canvas – MAPA-RD

Nº	Bloque	Contenido
1	Customer Segments	Cientes objetivo: Personas físicas preocupadas por privacidad, acoso, extorsión o doxxing; profesionales independientes (abogados, médicos, activistas, periodistas); PYMES y despachos con manejo de datos personales; emprendedores digitales con alta exposición pública; víctimas de violencia digital. Usuarios finales: titulares de datos personales, responsables internos de datos en pymes, asesores legales/compliance.
2	Problem	1) Desconocimiento de la información personal expuesta en internet. 2) Falta de un proceso claro y guiado para ejercer derechos ARCO y reducir huella digital. 3) Soluciones actuales fragmentadas, técnicas, caras o reactivas cuando el daño ya ocurrió.
2a	Existing Alternatives	Búsquedas manuales en Google, asesoría legal reactiva, servicios OSINT técnicos aislados, agencias de reputación online, configuraciones de privacidad dispersas en plataformas.
3	Unique Value Proposition	Propuesta de valor: “MAPA-RD te muestra, explica y te ayuda a controlar tu huella digital antes de que se convierta en un riesgo.” Beneficio clave: prevención y control de la exposición digital con acciones claras antes de que exista daño legal, reputacional o personal.
3a	High Level Concept	MAPA-RD es como un <i>check-up de privacidad digital</i> con guía legal y técnica integrada para personas y pymes.
4	Solution	1) Mapa OSINT personal estructurado. 2) Guía paso a paso de acciones (ARCO, recomendaciones legales y técnicas). 3) Acompañamiento metodológico (qué hacer y en qué orden). 4) Documentación y evidencia exportable (reportes).
5	Channels	Sitio web MAPA-RD, contacto directo y referidos, LinkedIn (contenido educativo), alianzas con abogados/despachos/OSC, conferencias y charlas, casos reales (word of mouth).
5a	Early Adopters	Profesionales con exposición pública reciente, víctimas de acoso o amenazas digitales, abogados y activistas, pymes con incidentes de datos, emprendedores en fase de visibilidad.
6	Revenue Streams	Pago único por diagnóstico MAPA-RD; paquetes escalonados (Básico: diagnóstico, Intermedio: diagnóstico + guía ARCO, Avanzado: acompañamiento); seguimiento periódico; casos especiales de alto riesgo; planes B2B por empresa o despacho.
7	Cost Structure	Fijos: infraestructura digital mínima, tiempo experto, mantenimiento. Variables: atención personalizada, investigación OSINT profunda, generación de reportes, asesoría legal externa en casos especiales.
8	Key Metrics	Número de diagnósticos realizados, tasa de conversión visita→diagnóstico, tiempo promedio de entrega, escalamiento a servicios premium, referencias generadas.
9	Unfair Advantage	Metodología propia (no solo herramienta), conocimiento cruzado OSINT + protección de datos + marco legal mexicano, experiencia real en casos sensibles, difícil de copiar por depender de criterio experto y lectura contextual.